

Technicien de culture végétale

RNCP36365 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	211, 312
Formacode(s)	34534, 21036, 34588, 21084
Code(s) ROME	A1303, A1414, D1403, D1209
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	25/04/2022
Date d'échéance	25/04/2024

Certificateur(s)

HORTICULTEURS ET PEPINIERISTES DE FRANCE · SIRET : 44448996700026

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

L'objectif est de certifier de futurs collaborateurs capables d'encadrer des équipes et de piloter l'activité d'une végétalerie c'est à dire un lieu de production durable de végétaux, de fruits et légumes associés à un point de vente en circuit court

qui permet de valoriser au mieux les productions locales, les produits complémentaires et les services associés à cette activité végétale dans le respect de notre environnement.

Les titulaires de la certification sont chargés de missions ou projets nécessitant une forte polyvalence et une expérience

confirmée. Ils sont chargés de la surveillance et de l'exécution de la production horticole et de la vente de ces végétaux et fruits & légumes, ainsi que des produits annexes dans les respects des exigences réglementaires et environnementales. Ils coordonnent les actions commerciales, marketing et de communication vis à vis d'une clientèle de jardiniers amateurs ou de consommateurs de fruits & légumes produits localement. Ils développent des gammes de produits et services pour répondre aux nouvelles attentes sociétales. Ils encadrent une équipe, gèrent un budget et participent à la définition de la stratégie de développement d'une entreprise agricole.

ACTIVITÉS VISÉES

Le titulaire peut exercer dans les champs professionnels de l'horticulture, de la pépinière et du maraichage dans les domaines de la production, de la vente, de la communication, des services et de l'aménagement paysagé avec des capacités d'encadrement d'équipes et de gestion d'un centre de profit dans un marché B to C.

Production Horticole et Maraichère :

Il pilote la production agricole et propose des plans d'actions dans le respect de l'environnement. Il conçoit des solutions technico-économiques adaptées à la stratégie d'une végétalerie. Il accompagne la transition agroécologique et digitale et participe aux transferts du savoir technique (PBI, HVE, bilan carbone..) vers son équipe.

Commerce, vente et communication :

Il met en place et applique les politiques commerciales marketing et de communication définies au sein de l'entreprise. Il développe et anime des actions commerciales, aménage son point de vente

et construit le relationnel et l'image de son entreprise vis à vis d'une clientèle de particulier. Il met en œuvre des techniques de ventes pour développer le chiffre d'affaire et les parts de marché dans une zone de chalandise particulière. Il analyse les campagnes de communication et les résultats commerciaux pour piloter son centre de profit. Il assure une veille concurrentielle sur son marché et coordonne une équipe et gère des budgets.

Aménagement paysagé et composition végétale :

il synthétise les demandes d'un client dans le cadre d'un aménagement paysagé ou d'une association végétale en tenant compte de l'esthétisme et/ou des conditions Pédoclimatiques d'un lieu en corrélation avec les besoins physiologiques des plantes.

Gestion administrative, financière et humaine d'une végétalerie :

Il élabore et suit un budget prévisionnel selon une stratégie de développement planifiée. Il gère administrativement un centre de profit au regard des législations en vigueur (exploitation agricole labélisée HVE,BIO..., Etablissement recevant du public : ERP...). il recrute, encadre et dirige son équipe dans le respect des normes RSE.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

La maîtrise des techniques de production, de commercialisation et d'aménagement d'un petit espace végétal, paysagé et commercial

:

- Etablir les diagnostics techniques d'une activité de production végétale, d'une activité de service et d'une activité de mise en marché B to C.
- Mettre en œuvre les techniques de production et de services dans le respect des réglementations Qualité, sécurité et environnement de l'entreprise.
- Construire et appliquer une démarche commerciale durable à l'ère du digital.
- Aménager un espace paysagé à différentes échelles ainsi qu'un espace de vente.
- Evaluer les impacts des techniques et des démarches mises en place selon plusieurs critères (financier, image de marque, humain,...)

La gestion d'un centre de profit, d'un projet et le savoir-être en contexte professionnel

- Gérer un centre de profit, un projet et les ressources associées en lien avec la stratégie d'une entreprise. Communiquer à l'oral et à l'écrit dans un contexte professionnel multicanal en pleine digitalisation.
- S'insérer et entreprendre dans une entreprise de production végétale sur un marché B to C avec la possibilité de reprendre à terme une entreprise de ce secteur d'activité
- Se connaître, s'autoévaluer, gérer ses compétences.
- Faire des choix stratégiques : diversification ou de recentrage d'activité,...

Manager une petite équipe de collaborateur

- évaluer ses équipes et gérer les compétences de ses collaborateurs
- recruter, former et organiser le travail de son équipe
- communiquer avec son équipe et la direction d'une entreprise

Blocs de compétences

RNCP36365BC01 — Accompagner et Gérer les productions Végétales agro-écologiquement au sein des entreprises horticoles.

LISTE DE COMPÉTENCES

Intégrer le fonctionnement des végétaux, des maladies et ravageurs et de leurs interactions avec le sol et l'atmosphère dans les systèmes horticoles pour des cultures saines et productives.

Organiser, planifier et optimiser une production en identifiant les moyens humains, en matériel et en matière première et en exploitant les tableaux de bord et les indicateurs de performance et de qualité. (HVE, RSE...) pour respecter les législations en vigueur et les normes de vente.

Maîtriser les systèmes de production végétale à l'échelle de la parcelle/du bloc de serre et à l'échelle de l'exploitation.

Collaborer avec des experts techniques pour transmettre ce savoir-faire au reste de l'équipe (stations d'expérimentation, appui technique, essai...) pour maintenir un niveau de compétences adéquates au regard du marché.

Concevoir les solutions technico-économiques (choix des variétés, constitution de gamme, des itinéraires techniques...) adaptées aux problématiques d'un site de production (superficie couverte et extérieure, pollution, rendements, matériel disponible...) et dans un environnement pédoclimatique donné.

Caractériser la composition d'une fertilisation, d'un produit de soin et d'un support de culture en fonction des attentes nutritionnelles d'un végétal. Concevoir et organiser la mise en place d'une fertilisation et d'une prophylaxie adaptée à une problématique relevée dans le respect des normes sanitaires.

Développer et intégrer les nouvelles technologies agro-écologiques et digitales dans le pilotage des productions horticoles et dans les projets d'innovation agronomique dans le respect de la biodiversité et des normes environnementales.

Réaliser des diagnostics environnementaux et des études d'impacts (HVE, bilan carbone, PBI, ...) pour rester en cohérence avec les demandes du marché.

Organiser des processus de collecte des données, gérer, former et évaluer son équipe pour réaliser cette mission.

Réaliser la veille réglementaire et technique sur les nouvelles pratiques horticoles et les systèmes alternatifs de production.

Conduire et entretenir du matériel de production afin de le maintenir en état de disponibilité et accroître sa durée de vie à l'ère du numérique.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation par écrits individuels, exposés, comptes rendus de travaux pratiques, réalisation de dossiers et de projets.

Évaluation du comportement dans l'entreprise par le tuteur sur la base d'une grille d'évaluation prévue, de l'évaluation d'un rapport écrit par l'enseignant tuteur ou l'on jugera de l'analyse d'une situation donnée/ de l'élaboration d'un cahier des charges/ d'une proposition d'une solution/ et de la qualité de l'analyse des forces, faiblesse, opportunités et menaces de la problématique soulevée.

Soutenance orale d'un projet devant un jury composé du tuteur entreprise et d'au moins un autre formateur et du directeur de l'école.

RNCP36365BC02 — Maîtriser le commerce et l'aménagement d'un point de vente d'une Végétalerie (espace de vente + lieu de production).

LISTE DE COMPÉTENCES

Maîtriser les techniques de vente et de négociation, adaptées à la vente directe de végétaux et de leurs produits complémentaires.

Accueillir, gérer, et analyser les demandes clients dans un contexte pédoclimatique particulier, tout en tenant compte des stocks de production disponibles, pour résoudre une problématique plus ou moins complexe d'un jardinier amateur ou d'un paysagiste.

Dégager des solutions végétales et paysagères dans des contextes complexes (sol, climat, budget, besoins clients...)

Capitaliser et formaliser ce savoir-faire au travers d'outils méthodologiques mises à disposition des équipes de vente pour assurer un développement commercial pérenne.

Etablir des documents de pilotage et de gestion commerciale et maîtriser les calculs commerciaux et la prévision des ventes.

S'assurer de la logistique d'approvisionnement et organiser les livraisons en tenant compte de contraintes internes et externes (matériel, durée chantier, souhait clientèle,) pour éviter des ruptures de stock.

Mettre en œuvre du merchandising dans un cadre réglementaire précis (exploitation agricole avec un grand espace de vente) et dans le cadre d'une activité saisonnière.

Développer les compétences individuelles et collectives des vendeurs pour concevoir des vitrines attractives, proposer une ambiance magasin à l'image et aux valeurs de l'entreprise. Penser un parcours clients en cohérence avec les attentes sociétales dans un objectif d'accroissement des ventes et des marges.

Concevoir un show-room et faire réaliser des mobiliers d'agencement sur-mesure en cohérence avec la stratégie de l'entreprise.

Construire et animer un service après-vente en vue de maximiser l'expérience et le retour client dans un cadre réglementaire et d'une stratégie commerciale définie.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation par écrits individuels, exposés, comptes rendus de travaux pratiques, réalisation de dossiers et de projets.

Évaluations pratiques en situation professionnelle par le maître de stage lors des ventes et d'une animation commerciale et d'un projet d'aménagement ou de réaménagement d'un espace de vente sur la base d'une grille d'évaluation prévue,

Évaluation du comportement dans l'entreprise par le tuteur sur la base d'une grille d'évaluation prévue, de l'évaluation d'un rapport écrit par l'enseignant tuteur.

Soutenance orale d'un projet devant un jury composé du tuteur entreprise et d'au moins un autre formateur et du directeur de l'école.

RNCP36365BC03 — Contribuer à la définition et au déploiement du marketing stratégique et opérationnel et des actions de communication commerciale d'une végétalerie.

LISTE DE COMPÉTENCES

Participer à l'élaboration de la stratégie marketing en analysant les données micro et macro-économiques. (Zone de chalandise, panier moyen, taux de fidélisation, cibles...) pour optimiser le développement économique et l'image de

marque sur les marchés actuels et futurs.

Développer des gammes de produits ou de services à partir des évolutions technologiques et des tendances de consommation sociétales et environnementales pour proposer des offres ciblées (point de ventes physique et e-commerce). Définir une politique tarifaire en fonction des prix de revient et du marché concurrentiel local et digital.

Traiter un ensemble d'information internes et externes avec des outils de diagnostic pour optimiser la qualité de l'information pour prendre des décisions en termes de stratégie marketing.

Définir et concevoir des actions de communication pour promouvoir les produits et les services de l'entreprise dans une approche responsable et écologique pour fidéliser et prospecter des nouveaux clients dans une zone de chalandise déterminée.

Gérer des campagnes de marketing relationnel auprès des consommateurs en exploitant des bases de données qualifiées dans le respect du RGPD, en maîtrisant les techniques rédactionnelles propre à chacun des vecteurs de communication (Print et Digital) pour générer des commandes de produits et de services supplémentaires.

Elaborer des campagnes de référencement et la diffusion d'annonces sur les moteurs de recherche et la création de liens sur des sites partenaires pour générer du trafic et du chiffre d'affaires.

Animer une communauté autour de l'entreprise et des produits et services sur les divers réseaux sociaux afin de fidéliser la cible et de prospecter des nouveaux clients.

Analyser l'image de marque et la réputation et la e-réputation de l'entreprise, les retombées des campagnes et des messages sur les différents canaux pour informer la direction et les collaborateurs sur l'image perçue et les opinions des internautes et des consommateurs sur les produits et services proposés. Identifier et gérer les retours négatifs par une veille permanente sur les différents canaux de communication afin de gérer une communication de crise si nécessaire.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation par écrits individuels, exposés, comptes rendus de travaux pratiques, réalisation de dossiers et de projets.

Evaluations pratiques en situation professionnelle par le maître de stage lors de la mise en place d'une action de communication et de l'étude de ses retombées sur la base d'une grille d'évaluation prévue.

Evaluation du comportement dans l'entreprise par le tuteur sur la base d'une grille d'évaluation prévue, de l'évaluation d'un rapport écrit par l'enseignant tuteur.

Soutenance orale d'un projet devant un jury composé du tuteur entreprise et d'au moins un autre formateur et du directeur de l'école sur un thème abordé et rencontré lors de sa période de stage en entreprise au regard des activités et compétences de ce bloc. Cette soutenance pourra avoir lieu au cours de l'année d'apprentissage ou en fin de période

RNCP36365BC04 — Concevoir et réaliser plastiquement et techniquement un projet végétalisé et paysagé.

LISTE DE COMPÉTENCES

Identifier et diagnostiquer les caractéristiques pédoclimatiques d'un lieu en vue d'identifier le matériel végétal et les produits complémentaires les plus adaptés dans le respect des usagers d'un lieu et d'une demande client.

Imaginer, proposer puis mettre en œuvre des formes et de nouveaux dispositifs végétalisés à l'échelle d'une composition, d'un massif ou d'un petit espace... à l'ère numérique dans le respect des besoins physiologiques des grandes catégories de plantes.

Construire, organiser et suivre l'ouvrage paysager dans le respect d'un cahier des charges et des règles élémentaires d'esthétisme. Encadrer et développer les compétences individuelles et collectives de son équipe en vue d'apporter des mesures correctives aux anomalies relevées lors de la mise en place d'un chantier.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation pratique en entreprise lors de la conception et la réalisation d'un projet végétalisé sur la base d'une grille d'évaluation prévue

Dossier technique écrit sur un projet concret de l'entreprise validé et évalué par l'enseignant tuteur.

Soutenance orale d'un projet devant le jury d'évaluation composé du tuteur entreprise et d'au moins un autre formateur et du directeur de l'école reposant sur une réalisation effectuée.

RNCP36365BC05 — Assurer la gestion administrative, financière et humaine d'une entité dans le domaine horticole.

LISTE DE COMPÉTENCES

Elaboration et suivi d'un budget prévisionnel en fonction d'objectifs fixés et en utilisant des techniques comptables (analyse bilan et compte de résultat) pour détecter les éventuels écarts afin de préconiser des actions correctives.

Etudier et définir avec l'aide d'experts les statuts juridiques, sociaux et fiscaux et la législation des ERP pour une entité donnée au regard de ses activités de production, de vente, de service et d'accueil du public afin de définir lesquels sont les plus appropriés en fonction de temporalité d'une entreprise (création, reprise, transmission, en développement...). Matérialiser et analyser les répercussions de ce choix sur les procédures administratives à respecter.

Contribuer au diagnostic et au développement financier de l'entité en identifiant les activités et les ateliers déficitaires et

rentables afin de les conforter ou d'en corriger le fonctionnement. Proposer des solutions de diversification en tenant compte des moyens humains, financiers de l'entité et en les argumentant auprès de la direction et de son équipe sur la base d'un plan de développement.

Recruter (Rédiger une annonce, une fiche de poste, ...) accueillir, gérer, former et évaluer son équipe dans un objectif de RSE en organisant l'activité d'une équipe, en déterminant les objectifs individuels et collectifs en attribuant les missions et en validant le travail effectué afin de s'assurer de l'atteinte des objectifs fixés.

Communiquer régulièrement avec son équipe et sa direction en faisant état des avancements, des pistes d'amélioration et en prenant en compte les demandes de l'équipe afin de les fédérer autour d'un projet.

Gérer les relations interpersonnelles en choisissant le mode d'intervention adapté à la situation afin de prévenir et résoudre les conflits.

Evaluer la performance collective et individuelle de son équipe à l'aide d'outils et méthodes dédiés afin d'identifier les besoins de montée en compétence.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas ou mise en situation professionnelle selon condition rencontrée en entreprise : diagnostic de la situation financière et proposition d'axes potentiels d'amélioration.

Soutenance orale d'un projet devant le jury d'évaluation composé du tuteur entreprise et d'au moins un autre formateur et du directeur de l'école.

Mise en situation professionnelles ou étude de cas selon l'historique de l'entreprise.

Mises en situation professionnelle : portant sur la réorganisation de l'activité d'une équipe par la définition d'objectifs individuels et collectifs, attribution des missions, validation du travail, reporting avec points positifs et pistes d'amélioration.

Jeu de rôle sur la base d'un scénario portant sur la gestion d'un conflit entre salariés et ou direction. Ce dernier sera validé et évalué par l'enseignant tuteur.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les secteurs d'activités visés dans la filière agricole et horticole :

Agriculture, Horticulture, Maraichage et Paysage,

Commerce, vente et distribution sur un marché B to C,

Aménagement Point de vente, Paysagé et Végétalisé de petits espaces.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Dans le domaine de la production végétale : Responsable d'une unité de production, Technicien de culture Végétale.

Dans le domaine Commerce et Vente : Responsable d'un centre de profit : Végétalerie, Jardinerie, Magasin de producteur, Magasin BIO,...

ou chef de secteur selon la taille de l'entreprise. Assistant chef de projet marketing.

Dans le domaine de l'aménagement Paysagé et Végétalisé : Chef d'équipe, Chargé de clientèle particulière, Technico-commercial.

Directeur Adjoint d'une Végétalerie pour devenir à terme Directeur ou reprendre une unité de production couplée à un point de vente sur un marché B to C. (chef d'exploitation par exemple)

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Non-durabilité de l'emploi, Conditions de travail contraignantes, Non-attractivité salariale
Salaire médian (mensuel)	2 024 €
Familles professionnelles (FAP)	A1X40 — Maraîchers et horticulteurs · tension 3/5 (Modérée) A2X70 — Techniciens et agents d'encadrement d'exploitations agricoles · tension 4/5 (Élevée) A2X90 — Ingénieurs, cadres techniques de l'agriculture · tension 3/5 (Modérée) R1X62 — Vendeurs en habillement et accessoires, articles de luxe, de sport, de loisirs et culturels · tension 2/5 (Faible) R2X83 — Représentants auprès des particuliers · tension 5/5 (Très élevée) R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	73 513
Jugés difficiles à recruter	39 %
Emplois saisonniers	49 %
Familles professionnelles (FAP)	A1X40 — Maraîchers et horticulteurs A2X70 — Techniciens et agents d'encadrement d'exploitations agricoles A2X90 — Ingénieurs, cadres techniques de l'agriculture R1X62 — Vendeurs en habillement et accessoires, articles de luxe, de sport, de loisirs et culturels R2X83 — Représentants auprès des particuliers R3X80 — Maîtrise des magasins R4X91 — Technico-commerciaux R4X92 — Cadres du management des magasins

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Pour s'inscrire à la certification les candidats doivent présenter comme prérequis un diplôme de niveau 5 dans au moins un des domaines d'activité suivant :

- Production agricole, horticole, maraîchage
- Conception et aménagement paysagé
- Commerce et Vente
- Communication et Marketing
- Management et gestion d'entreprise

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, VAE

Un responsable de la formation intervenant en tant que formateur.

Le responsable du suivi des candidats de l'organisme de formation.

Deux représentants professionnels dont l'activité est en lien avec la formation

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Un responsable de la formation intervenant en tant que formateur.

Le responsable du suivi des candidats de l'organisme de formation.

Deux représentants professionnels dont l'activité est en lien avec la formation

Un maître de stage

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	7 860 €
Selon la branche	6 000 € – 7 860 €
Prise en charge	Branches concernées
7 860 €	Valeur par défaut · 211 branches
6 658 €	CPNEFP de la blanchisserie, laverie, location de linge, nettoyage à sec, pressing et teinturerie
6 000 €	CPNEFP de la métallurgie

Base légale

Date de décision	25/04/2022
Durée de l'enregistrement	2 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	25/04/2024

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP41356

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36365/>